



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 03.2025



ENDLICH ANKOMMEN

Noch mehr Anregungen. Noch mehr Lösungen.

Daxecker®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/Donau
T +43 7233 6277 0 | F +43 7233 6277 70 | info@daxecker.at | daxecker.at



Maximale Qualität und erstklassiger Service
in allen Leistungen ist unser tägliches Ziel.

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

langsam, aber sicher verlässt das Thema Trauer die Höhle des Nischendaseins – und das ist gut so. Für die Trauerbewältigung von Hinterbliebenen gibt es inzwischen ein vielfältiges Angebot vor Ort sowie online. Die unterschiedlichen Bedürfnisse werden immer mehr berücksichtigt.

Das Projekt Trauerbank ist eine schöne Idee. Es wurde bundesweit bereits in einigen kleinen und großen Städten umgesetzt: Dabei bieten caritative Einrichtungen und Verbände sowie ehrenamtliche freie und kirchliche Trauerbegleiter ihre Hilfe an. Sie nehmen sich Zeit zum Zuhören, Zeit für ausführliche Gespräche. Sie sorgen für die besonderen Trostmomente auf dem Weg zum Grab oder danach.

In der Regel stehen hierfür, zu festgelegten Zeiten, ausgewählte Bänke auf den Friedhöfen zur Verfügung. Insbesondere für die Menschen, die vielleicht nicht auf familiären Rückhalt oder einen Freundeskreis zurückgreifen können, ist diese Möglichkeit des Austauschs besonders wertvoll.

Gibt es dieses Projekt oder ein ähnliches bereits in Ihrer Stadt? Vielleicht haben Sie Interesse, mit Ihrem Netzwerk etwas gemeinsam zu entwickeln? Die Menschen werden Ihr Engagement zu schätzen wissen.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Laudator
Die Persönlichkeit im Fokus

<https://www.TrauerRede.online>

Wenn Worte wichtig sind, helfen unsere Werkzeuge den richtigen Ton zu treffen.

Warum große Redner auf <https://www.TrauerRede.online> setzen?

QR-Code scannen, Profil anlegen und eigene Meinung bilden!



Beiträge



6

Mal wieder Social Media
Erasmus A. Baumeister



12

Trauerreden – empathisch und zeitgemäß gestaltet
Laudator GmbH



20

Ein Meilenstein in der Bestattungskultur
BOLLERMANN GmbH

3 Editorial

6 Mal wieder Social Media
Erasmus A. Baumeister

9 Hilfe für die Zeit danach – im Überblick

10 Wörter mit zweiunddreißig Buchstaben sind verdächtig
Jule Baumeister

12 Trauerreden – empathisch und zeitgemäß gestaltet
Die BW im Interview mit Yvonne Helbig,
Laudator GmbH

14 Los. Stopp. Schade.
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

16 Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze
ADELTA.FINANZ AG

17 Die Zeit ist reif
Jule Baumeister

18 Wertvolles Wissen weitergeben
Achim Frenz Unternehmensberatung

19 Pathologische Einrichtungssysteme
UFSK GmbH

20 Ein Meilenstein in der Bestattungskultur
BOLLERMANN GmbH

22 Hier ticken Liebe und Verbundenheit
Westhelle Köln GmbH

24 „Wir möchten die Branche bereichern und echte Mehrwerte bieten.“
Rapid Data GmbH

27 Der BW-Buchtip

28 Technische Ausstattungen auf höchstem Niveau
Lavabis GmbH

30 Termine/Inserenten

Impressum

Herausgeber
Verlag Bestattungswelt Ltd
c/o ADELTA.FINANZ AG
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

Geschäftsführung
Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift
Verlag Bestattungswelt Ltd
Jakob-Esser-Platz 2
50354 Hürth
Telefon: 0173-9449522
info@bestattungswelt.com

www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und Projektleitung
Britta Schaible
Nicola Tholen
Erscheinungsweise
zweimonatlich
Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss
04.07.2025

Gestaltung
Florian Rohleder
Titelfoto
didssph/unsplash.com
Copyright
Verlag Bestattungswelt Ltd.
Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit

schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt

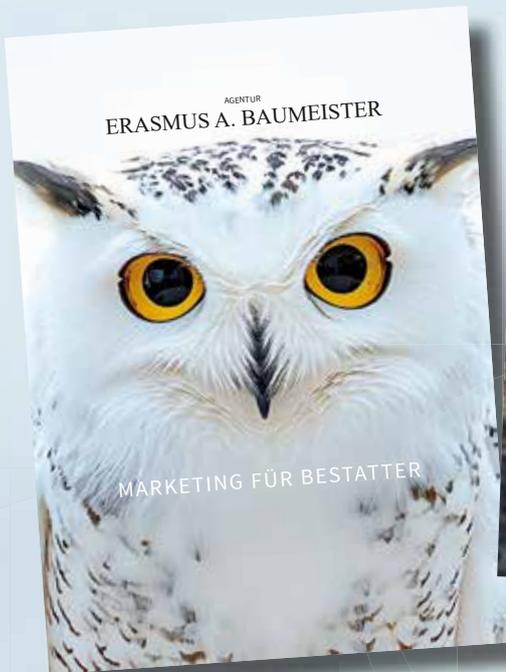
die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.
Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.
Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2025.
€ 7,50

Hinweis: Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in diesem Magazin auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat redaktionelle Gründe und impliziert keine Wertung.

AGENTUR
ERASMUS A. BAUMEISTER

**Für alle, die täglich den letzten Weg begleiten –
einmal alles Schwarz auf Weiß.**

Jetzt kostenlos bestellen.



Erfahrung ist unser Wert.

Agentur Erasmus A. Baumeister e. Kfm. // Neusser Straße 617– 621 // 50737 Köln

Telefon 0221 429 155 10 // Telefax 0221 829 564 09

info@erasmus1248.de // www.erasmus1248.de

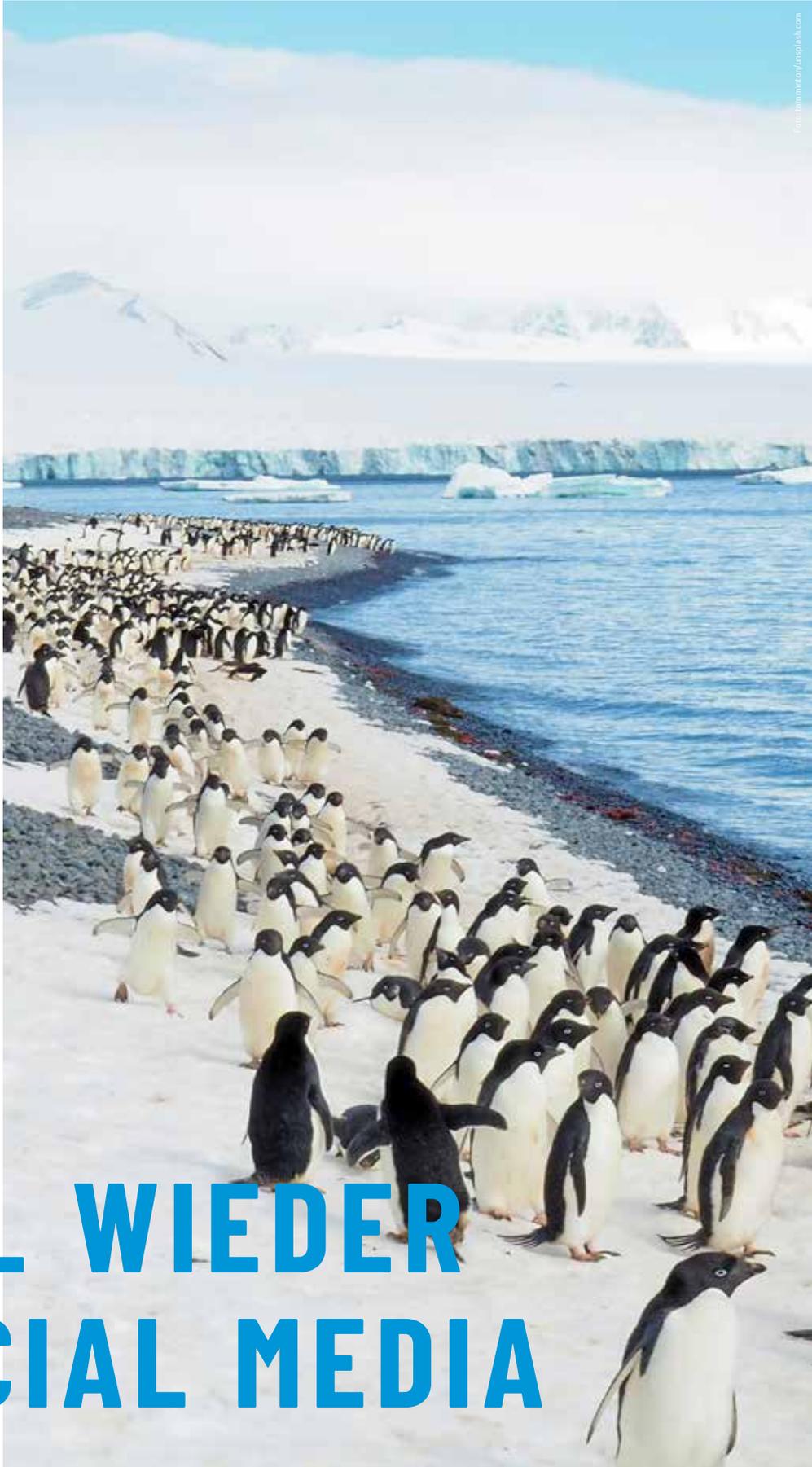


Foto: shutterstock.com

MAL WIEDER SOCIAL MEDIA

Text: Erasmus A. Baumeister

Natürlich ist der gesamte Social-Media-Bereich auch für die Bestattungsbranche wichtig. Natürlich ist im Social-Media-Bereich viel möglich. Natürlich kann auch ein Bestattungsunternehmen hier eine großartige Sichtbarkeit erreichen. Natürlich ist es realisierbar, durch soziales Netzwerken den Abstand zum Wettbewerb zu vergrößern.

So gut wie jedes Bestattungsunternehmen hat sich in den letzten Jahren mindestens einen, meistens mehrere Social-Media-Accounts angelegt. Zunächst mal, weil es angesagt war, weil man neugierig war, weil man informiert bleiben wollte, weil man mitspielen wollte, weil man andere beobachten wollte, weil man sich eine Meinung bilden wollte, weil man diese neuen Ebenen verstehen wollte. Von wirklich verstehen bin ich und sind auch die allermeisten anderen weit entfernt. Dennoch handelt sich hier um ein Medium, das

auch die Bestattungsbranche intensiv nutzen muss, weil hier sichtbare und messbare Erfolge in Kommunikation, Marketing und Positionierung möglich sind. In der Euphorie des gerade erstellten Accounts hat fast jeder einige Posts veröffentlicht. Aber nach Wochen, manchmal schon Tagen lässt die Frequenz nach, oft bis zum dann doch schnellen Tod des Accounts durch mangelnde Pflege. Für ein ernsthaftes und qualitativ hochwertiges Bestattungsunternehmen ist es zeitlich kaum möglich, eine gleichbleibende Präsenz im Social-Media-Bereich bei gleichbleibender Qualität und gleichbleibender Kreativität zu liefern. Jedoch gilt auch hier der Qualitätsanspruch als die maximal wichtige Überschrift für Ihre Social-Media-Präsenz.

Posts von Bestattungsunternehmen haben nichts damit zu tun, wie der serienstreamende Sofabürger seine adipöse Katze filmt, die ein Auge öffnet, weil der Hund zum Gassigehen bettelt. Auch der peinliche und gar nicht nachzuvollziehende Humor asiatischer TikToker hat nichts mit deutschen Bestattungsunternehmen zu tun. Und am schlimmsten sind die millionenfachen Plagiate von einer dann doch mal guten Idee, durch die gesamte Community. Wir brauchen auch keine strauchelnden Pinguine und Systemgastronomie vorstellende jung-

urbane Frauen, die nach der Westerwaldjugend das kiezige Köln entdecken. Wenn ein Bestattungsunternehmen den Social-Media-Bereich für den erfolgreichen Ausbau der unternehmerischen Leistung nachhaltig nutzen will, dann sind einige Basisüberlegungen wichtig.

1. Mache ich das für mein Privatamüsement oder für den unternehmerischen Erfolg? Die Kombination ist optimal. Wem der Social-Media-Bereich nicht liegt, der wird hier auch nie Erfolg haben.

2. Warum haben viele Bestattungsunternehmen private und geschäftliche Accounts nicht getrennt? Der geschäftliche Account muss in einem Familienunternehmen auch etwas privat sein, und der private Account darf auch etwas geschäftlich sein. Trotzdem muss es eine messerscharfe Abgrenzung geben.

3. Wie erreiche ich die richtige Zielgruppe, also mein gesamtes Einzugsgebiet, und nicht nur U-Bahn-Passagiere in Ostasien?

4. Wie maximiere ich meine Follower in der relevanten Zielgruppe, und wie bin ich viel sichtbarer als mein Wettbewerber?



Zwei starke Kollektionen
- jetzt aus einem Haus -
zeitlos - sicher - schnell
Abdrücke aller Art und Befüllung
(Nano Patentverschluss)
Sternenkinderkollektion

info@nano-erinnerungsschmuck.de
info@procasting.nl
T: +49 (0)2153 127 88 81
T: +31 (0)46 449 45 44

PROCASTING

www.procasting.nl www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D

5. Wie gehe ich mit positivem und auch negativem Feedback um? Beides muss man aushalten und beantworten.

6. Welche Ziele haben meine Social-Media-Aktivitäten? Wenn man nur dabei ist, weil das heute wohl so ist, und keinerlei Ziel avisiert, dann wird man auch keinerlei Erfolg haben.

„Es müssen zielgruppen-gerechte Inhalte sein ...“

Der richtige Content, also die Inhalte, die Sie veröffentlichen, sind das Ergebnis der von Ihnen definierten Ziele wie: Markteroberung, Abstand zum Wettbewerb, Umsatzsteigerung, Kundenbindung, Vorsorgeakquise, Bedienung des Zeitgeistes, Imagepflege, Abbau von Vorurteilen und Berührungängsten etc. Diese Ziele werden Ihnen irgendwie alle gefallen, trotzdem werden Sie diese Ziele für sich auch in eine abfallende Priorität einordnen können. Es geht für ein Bestattungsunternehmen nicht darum, eine millionenfach gesehene Idee zu kopieren, um zu zeigen: Ein Bestatter kann das auch! Es geht auch nicht um die so beliebte Room Tour: „Das ist unser Empfang, das der Beratungsraum, hier kommen wir in die Ausstellung, hier sehen Sie unsere Särgе und hinter der Tür die Urnen, ach ja und wir verkaufen auch Trauerschmuck!“ – nichts ist langweiliger als leere Räume.

Es müssen zielgruppengerechte Inhalte sein, die Ihr Unternehmen transparent machen und Vorurteile abbauen und Vertrauen aufbauen. Das größte Kapital eines Bestattungsunternehmens sind die Menschen, die das Ganze ausmachen. Der Unternehmer, die Unternehmerin, die Mitarbeiter, die Familie, eben die Menschen aller Generationen, jeden Geschlechts, die diese großartige Leistung der Bestattung mit maximaler Kompetenz, höchster Qualität, perfekter Individualität und unerreichter Persönlichkeit realisieren. Der gesamten Bestattungsbranche wird immer noch eine generelle Vorver-

urteilung entgegengebracht, die ausschließlich durch Unkenntnis befeuert wird. Keine langen Erklärungen und Vorträge, sondern kurze Reportageinfos mit Mehrwert erreichen die Zielgruppe. Keine aufgesetzte Jugendsprache und keine abgelesene Schriftsprache, sondern angenehme Alltagssprache interessiert. Den meisten gehen nach wenigen Wochen die Ideen aus, und Zeit hat man eigentlich sowieso nicht dafür. Es wird alles nur Erfolg haben, wenn über einen langen Zeitraum eine regelmäßige Frequenz mit gleichbleibender Qualität im Social-Media-Bereich geliefert wird. Sie haben eine talentierte Auszubildende um die zwanzig, also die Social-Media-Generation, Sie haben einen Sohn in ähnlichem Alter, die beiden müssten das doch gut können. Stimmt, die verstehen Social Media, sie bedienen es mit einer Geschwindigkeit, sodass keiner hinterherkommt, sie verwalten ihre eigenen Themen: Lifestyle, Mode, Schminken, Musik, leider oft nur hier Politik, Humor, Individualszene etc. Ihre Auszubildende, Ihr Sohn arbeiten zwar in einem Bestattungsunternehmen, sind aber viel zu jung, um die anspruchsvolle Komplexität eines zeitgemäßen Qualitätsbestatters für die richtige Zielgruppe zu transportieren. Es fehlen der Gesamtüberblick, die Zielgruppendefinition, der Qualitätsanspruch, die Zukunftsvision, die Unternehmenerfahrung, die Kreativität und leider besonders das Durchhaltevermögen. Der, die, das Zwanzigjährige befüllt und entnimmt Social-Media-Plattformen, aber diese Menschen beauftragen keine Bestattungen. Deswegen ist der richtige Content in der richtigen Qualität, in der richtigen Frequenz mit dem richtigen Feedback gefragt, damit sich der Aufwand lohnt. Weil das so schwierig und zeitaufwendig ist, machen wir das für Sie!

1. Die Agentur Erasmus A. Baumeister produziert mit Ihnen 100 – 120 Reels, also für den Social-Media-Bereich optimierte Kurzfilme, sodass Sie über ein prall gefülltes Archiv mit Content/Inhalt verfügen, um sich und Ihr Unternehmen perfekt zu präsentieren.

2. Diese Filme haben eine Länge von 5 – 40 Sekunden, also gerade die Aufmerksamkeitsspanne, die ein Social-Media-User leisten kann.

3. Ein genauer Redaktionsplan, der mit Ihnen erarbeitet wird, legt die Inhalte, Stories, Dramaturgie, Situationen, Schauplätze, Personen/Teilnehmer, Action, Dialoge etc. fest.

4. Alle Filme werden professionell bei Ihnen, mit Ihnen, in Ihrem Biotop (Unternehmen, Region etc.) gedreht.

5. Alle Filme erhalten Titel, Abspann und einen individuellen Jingle (einprägsame Erkennungsmelodie). Diese Abspann/Jingle-Kombination nutzen Sie dann auch für Ihre eigenen Posts.

6. Die Filme werden im notwendigen Hochkantformat geliefert und sind sofort einsatzbereit.

7. So verfügen Sie über eine Schublade voll Social-Media-Content – und Ihre Onlinepräsenz reißt nie ab, ob Sie Zeit für Neues haben oder nicht.

8. Die Filme als Posts werden ergänzt durch viel Material, wenn vorhanden, das die Agentur Erasmus A. Baumeister mit Ihnen in der Vergangenheit schon entwickelt hat, z. B. Anzeigen, Erläuterungsfilme, Fotos, Beratungsunterlagen, Websites, PR-Artikel etc.

9. Die Filme als Posts in der Jahresplanung werden ergänzt durch Ihre Alltagserebnisse. Sie können jederzeit selbst posten.

10. Die Agentur Erasmus A. Baumeister übernimmt auch auf Wunsch Ihre gesamte Social-Media-Verwaltung im Jahresabo: Content-Erstellung, Postings, Hashtag-Verwaltung, Reichweite, Dialoge, Positionierungen, Werbebudget etc.

Sie werden mit einer Qualität, die dem sonstigen Niveau Ihres Unternehmens entspricht, auch im Social-Media-Bereich sehr erfolgreich sein. Man kann heutzutage einfach nicht alles selbst machen.

Fordern Sie kostenlose Informationen und Referenzen an: info@erasmus1248.de

www.erasmus1248.de

Hilfe für die Zeit danach – im Überblick

Wie gestalten wir unsere Danksagungen? Wer kann die Grabpflege von Opas Grab übernehmen? An wen kann ich mich wenden, wenn die Trauer meinen Alltag dauerhaft überschattet?

Die Hinterbliebenen müssen sich auch nach der Beisetzung mit vielen Fragen auseinandersetzen – für viele eine echte Zusatzbelastung. Mit den Beratungsunterlagen für die Zeit danach bieten Sie zu verschiedenen Themen wichtige Hilfestellungen im Überblick an.

Unterstützung rund um den Trauerfall auf ganzheitlicher Ebene

Ob Grabgestaltung, Danksagung, Formalitäten, Bestattungsvorsorge, Nachlassregelung oder Haustierunterbringung:



Diese Broschüre enthält wertvolle Informationen von Anbietern und Anlaufstellen vor Ort sowie praktische Tipps, Anregungen und Muster aus Ihrem Hause.

Dieser ansprechend gestaltete Leitfaden ist nicht nur ein weiterer Beweis für die Qualität Ihrer Leistungen. Er unterstreicht Ihre besondere Unternehmensphilosophie, stärkt die Bindung zu Ihren Kunden und zu den Dienstleistern in Ihrer Region.

Vereinbaren Sie hierzu einen unverbindlichen Beratungstermin oder fragen Sie nach weiteren Informationen unter man@erasmus1248.de, alternativ telefonisch unter **0221-429 155 10**.

www.erasmus1248.de



Seebestattungs-Reederei
Albrecht

Seebestattungen ab Mallorca






Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in allen weltweiten Seegebieten. Im Mittelmeer bieten wir Ihnen Beisetzungen von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Besonders beliebt sind dabei Beisetzungen im Seegebiet von Mallorca, von den Küstenhäfen von Venedig oder entlang der französischen Mittelmeerküste wie beispielsweise St. Tropez, Nizza oder den Inselhäfen von Korsika.

Seebestattungs-Reederei Albrecht - Friedrichsschleuse 3a - 26409 Carolinensiel-Harlesiel

www.seebestattung-albrecht.de



Foto: Blursky/AdobeStock.com

Achtung!
Bei diesem Text wurde bewusst auf Barrierefreiheit verzichtet.

Wörter mit zweiunddreißig Buchstaben sind verdächtig

Warum - Weshalb - Wieso - Wer

Von gesetzlichen Steinen im Weg, von Frei- und Sinnvolligkeiten bis hin zu echten Mehrwert-Must-haves

Text: Jule Baumeister

Am 22. Juli 2021 wurde das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) - ein Wort mit ZWEIUNDREIßIG Buchstaben, in Zahlen 32, ist a priori verdächtig - veröffentlicht. Und wie immer hat sich keiner wirklich darum gekümmert, weil es ja noch Zeit hat ... gähn ...

Diese Zeit läuft ab. Ab dem 28. Juni 2025 verpflichtet das Gesetz Produkte und Dienstleistungen, die NACH dem 28. Juni 2025 in Verkehr gebracht werden, zur Barrierefreiheit gemäß (leider schwammiger – dazu später) Richtlinien. So weit, so gut!

Wenn Sie irgendein halbseidener Dienstleister aufgeregt, panikverbreitend kontaktiert und vermeintliche Gesetzeswidrigkeiten auf Ihrer Website attestiert, die dringend aufwendig analysiert und anschließend behoben werden müssen, weil Sie sonst ein dickes Problem bekommen (Abmahnung, Bußgelder, bla bla bla ...) – lächeln Sie entspannt, glän-

zen Sie selbstbewusst mit Wissen, dass das rückwirkend kompletter Mumpitz ist – auf diese Art und Weise nicht mehr und nicht weniger als Geldschneiderei.

Aber treten wir ein paar Schritte zurück und fangen von vorne an.

Was ist Barrierefreiheit?

Ich denke, hier muss ich nicht groß ausholen. Es geht darum, Menschen den Weg zu ebnen und jedem, mit jeder Konstitution und diversesten Möglich- und Unmöglichkeiten, so viel wie möglich, besser alles, einfach und verständlich zugänglich zu machen. Um eine bestmögliche Teilhabe an der Gesellschaft und Wirtschaft zu ermöglichen.

Absolut wünschenswert, notwendig, hilfreich, überfällig, wirtschaftsankurbelnd, lebensqualitätsspendend und so weiter.

Warum braucht es bzw. gibt es das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz, ab jetzt BFSG (ich hoffe, Sie sind damit einverstanden)? Weil

die gerade eben aufgelisteten Selbstverständlichkeiten nicht selbstverständlich sind.

Was ist mit Produkten und Dienstleistungen gemeint – und inwieweit ist das für Sie als Bestattungsunternehmer/-in und uns relevant?

Vom W3C (Word Wide Web Consortium [das wars jetzt mit Abkürzungen, keine Sorge]) wurden Richtlinien und Kriterien zusammengestellt, um Webseiten barrierefrei zu gestalten: die WCAG (Web Content Accessibility Guidelines). Viele Länder, darunter die der Europäischen Union, sind verpflichtet, ihre Websites gemäß der WCAG barrierefrei zu gestalten.

Aber Achtung! Hier liegt ein gern genutzter Verständnistolperstein: Nicht jede Webseite ist **verpflichtet!** Es gibt deutliche Unterschiede.

- 1.** Die Pflicht besteht für Seiten, die ab dem 28.06.2025 online gehen.
- 2.** Es sind nur B2C-Websites, also Business to Consumer, betroffen.
- 3.** Und davon nur die, die Shop oder shop-ähnlich sind. Das heißt: Wenn über die Webseite ein wie auch immer gearteter Vertrag/Kauf abgeschlossen werden kann. Oder sich ein Kaufvertrag anbahnen kann. Z. B. ein Kontaktformular zählt dazu.
- 4.** Dann ist noch die Unternehmensgröße relevant. Sie könnten davon betroffen sein, wenn Ihr Unternehmen kein Kleinstunternehmen ist. Kleinstunternehmen haben weniger als 10 Mitarbeiter und der Jahresumsatz darf höchstens 2 Millionen Euro betragen.

(Bitte um Beachtung: Die Rechtsprechung ist bei diesem Thema momentan in vielen Fragen noch nicht eindeutig. Selbst Fachleute sind noch nicht einig).

Aber:

1. Bisher gilt das nur für, wie gesagt, Websites ab Onlinestellung 28.06.2025. Wie wir den Gesetzgeber kennen und den Umgang mit Verbraucherrechten, ist zu erahnen, dass es früher oder später eine Ausweitung auf bestehende Websites geben wird – okay, eine Vermutung, aber aus Erfahrung bleibe ich bei dieser Einschätzung.

2. Das ist für mich das wichtigste Argument! Ist es doch – gerade für die Zielgruppe für Sie als Bestatter – maximal wünschenswert, Ihre potenziellen Kunden, Websitebesucher bestmöglich abzuholen und zum Verweilen auf Ihrer Webseite zu bewegen, weil eben alles so schön einfach zugänglich und verständlich ist. Gerade diese IHRE Klientel ist die Zielgruppe für echte Barrierefreiheit schlechthin.

Aus diesen zwei Abers folgere ich, dass es speziell für Bestatterwebsites unbedingten Handlungsbedarf gibt, um diese breit gefächerte Zielgruppe noch besser zu erschließen!

Im ersten Moment empfand ich die Veröffentlichung dieses Gesetzes als ungehörige Einmischung und als Beschneidung der individuellen Kreativität und des individuellen Ausdrucks des Websitebetreibers – also von Ihnen, liebe Bestattungsunternehmer und Friedhofsbetreiber. Schnell wurde mir aber klar, dass darin Riesenchancen liegen, die weit über diese blanke Pflicht hinausgehen und damit Horizonte eröffnen. Unseren bzw. Ihren Kunden den Zugang und das Verständnis zu erleichtern – was wollen wir mehr? Die höchste Kunst im Design ist die

Verschmelzung von minimalistischer, stringenter und einfach schöner Ästhetik mit maximaler, effizienter und einfacher Funktion. Großartig.

Wo will ich hin mit meinem Plädoyer für die Barrierefreiheit?

Ich will sagen, lassen Sie uns neu denken und dieses Gesetz nicht als Beschneidung, sondern als Chance sehen. Lassen Sie uns diesen Impuls nutzen, um Bestehendes zu überprüfen, gegebenenfalls zu verbessern, Barrieren aus dem Weg zu räumen oder ganz zu erneuern. Lassen Sie uns Ihren Kunden zuliebe und sich selbst zuliebe ganz genau hinschauen, um Ihre Performance zu verbessern.

Was ist Barrierefreiheit für Websites?

Laut WCAG muss eine Website hinsichtlich folgender Punkte barrierefrei sein:

1. Texte & Struktur
2. Navigation & Bedienbarkeit
3. Farben & Kontraste
4. Multimedia & Alternativen
5. Formulare & Interaktionen
6. Technische Umsetzung

Hier jetzt ausführlicher zu werden, würde biblisches Ausmaß annehmen: Es geht nur um die Themenbereiche, die beleuchtet bzw. optimiert werden müssen/sollten/können. Wichtig ist, dass wir jetzt nicht losrennen mit Gutmenschenanspruch, alles besser oder gar perfekt machen zu wollen. Maß und Sinnhaftigkeit sind aus meiner Perspektive absolute Grundsätze hier. Inhalte bis zur Sinnentfremdung, -entwertung oder gar -entleerung zu vereinfachen, ist nicht zielführend, eben NICHT sinnvoll. Genauso Ästhetik und Design so stark zu reduzieren, dass jede Lust an

ein Eintauchen in Schönes und Interessantes erlischt; dass Inhalte visueller und auditiver Unterstützung und damit dem Verständnis beraubt werden, kann und darf auch nicht Zweck oder gar Sinn der Sache sein.

Wie schon beschrieben: Die Anforderungen als progressive Chance mit Weiterentwicklungspotenzial mit wirklich hohem Mehrwert zu betrachten, ist eine Investition in die Zukunft. Die Vorstellung, dass sich wirklich jeder – egal in welchem Alter oder mit welchen Einschränkungen – auf Ihrer Website einfach bewegen kann und einfach und verständlich alles Notwendige findet und begreift, gefällt mir. Ein Dienst am Menschen.

Ich fasse zusammen:

- Sie müssen die gesetzlichen Auflagen des BfSG gemäß der WCAG ab Onlinestellung ab dem 28.06.2025 erfüllen, wenn Sie Shopbetreiber sind oder Ihre Website shopähnliche Funktionen (Vertrags-/Kaufabschluss) hat.
- Sie müssen die Auflagen nur dann erfüllen, wenn Ihre Website sich an den Endverbraucher richtet. Nicht bei B2B Geschäften.
- Es ist ein hoher Mehrwert und Dienst am Menschen, die Auflagen trotzdem zu erfüllen.

Oft lässt sich sicher mit kleinen Mitteln schon was verbessern und Hürden beseitigen. Und sicher ist auch häufig größerer Bedarf, abhängig von unterschiedlichsten Grundvoraussetzungen. Lassen Sie uns einfach ein Blick darauf werfen und einfach mal den Status quo analysieren, dann sehen wir weiter, ob und welchen Handlungsbedarf es gibt. Und wie gesagt: Der Bedarf ist intrinsisch und keine Vorgabe.

www.baumeister-baumeister.de

Der neue Katalog ist da. Jetzt bestellen!



Made in Germany

Natururne®
Das Original

Viele Seiten voller Neuheiten & Innovationen. Jetzt digital blättern oder per Post bestellen.

jetzt anschauen

natururne.de
LENZ

IKT Lenz GmbH & Co. KG
Niederrengse 1
51702 Bergneustadt
Tel: 02763 / 212 040
Fax: 02763 / 212 094
info@natururne.de
www.natururne.de



Foto: Laudator EU

Trauerreden – empathisch und zeitgemäß gestaltet



Text: Britta Schaible

Die Trauerrede gehört zu den besonders wichtigen Ritualen innerhalb des Abschieds. Eine einfühlsame und individuelle Ansprache prägt den Rahmen des Gedenkens – für die Trauerbewältigung kann hier ein wichtiger Grundstein gelegt werden.

Mit der Gründung des Unternehmens Laudator haben die Geschäftsführer Yvonne und Stephan Helbig ein wichtiges Ziel vor Augen: Sie möchten Bestatter, Trauerredner und Angehörige mit der Hilfe von künstlicher Intelligenz und besonderen Tools in allen Fragen rund um die Trauerrede entlasten und unterstützen. Darüber hinaus gibt es viele Hilfestellungen für die, die sich bisher vielleicht noch nicht getraut haben, eine Rede zu schreiben und zu halten.

Die Bestattungswelt hat sich zu einem Gespräch mit Yvonne Helbig verabredet, um mehr von dieser besonderen Geschäftsidee zu erfahren

BW: Frau Helbig, bitte erklären Sie uns, welche Leistungen Laudator im Einzelnen anbietet.

Yvonne Helbig: Eine sorgfältig geplante und individuelle Trauerrede hat für den Trauerweg der Hinterbliebenen eine große Bedeutung. Laudator bietet Werkzeuge für die Erstellung besonders persönlicher, KI-gestützter Trauerreden für Bestatter, Trauerredner und Angehörige. Auf unserer Internetseite finden Sie das Lebensportrait. Hier können nicht nur Informationen über den Lebensweg eines Verstorbenen platziert werden: Der User hat die Möglichkeit, wichtige Charaktereigenschaften und Lebensbegleiter zu nennen. Es gibt ausreichend Raum, um besondere Anekdoten und Geschichten, Zitate, Gedichte und Musiktitel, die an den verstorbenen Menschen erinnern, zu hinterlegen.

Damit entsteht eine Sammlung sehr persönlicher Informationen im Überblick, auf

die der Bestatter und der Trauerredner Zugriff haben. Darüber hinaus können wir den Angehörigen einen Zugang ermöglichen, um weitere Wünsche und Anregungen für die Trauerrede hinzuzufügen.

BW: Wie würden Sie den Mehrwert für das Bestattungsunternehmen beschreiben?

Yvonne Helbig: Nun, der Bestatter hat zuerst einmal durch das Lebensportrait die Gewissheit, dass die Trauerrede den verstorbenen Menschen mit all seinen Facetten authentisch widerspiegelt. Das wird den Hinterbliebenen in den schweren emotionalen Momenten gut tun. Er hat alle Informationen und die Wünsche der Angehörigen auf einen Blick – und alle Beteiligten können darauf zugreifen. Eine einfühlsame und tröstlich gestaltete Rede ist ein Aushängeschild und steht für die Qualität des Unternehmens – das sollte nicht unterschätzt werden.

Die Bestatter können mit unserem Tool die Zusammenarbeit mit ihrem externen Trauerredner intensivieren – und so dafür sorgen, dass persönliche Informationen strukturiert und sicher ankommen. Vielleicht wird auch der ein oder andere Bestatter angeregt, die Rede selbst zu halten.

Wir erleben in der Praxis immer wieder, dass viele Bestatter eine besondere Gabe besitzen: Sie sind aufmerksam, würdevoll, nah an den Menschen. Nicht selten gehören sie zu den besten Rednern, weil sie zuhören können, weil sie verstehen, was zwischen den Zeilen mitschwingt.

Unsere Lösung unterstützt genau dabei – sie hilft, die richtigen Worte zu finden. Und manchmal ist es genau diese Kombination aus fachlicher Routine und menschlichem Gespür, die einer Rede ihre besondere Tiefe verleiht.

Und selbstverständlich kann das Bestattungsinstitut diese besondere Dienstleistung seinen Kunden anbieten und berechnen. Unsere Angebotspakete für Bestatter und Trauerredner sind dabei fair und transparent kalkuliert – mit einem echten Mehrwert für die persönliche Bindung zur Familie.

BW: ... und die Bedürfnisse der Angehörigen werden berücksichtigt?

Yvonne Helbig: Ja, denn sie haben die Möglichkeit, die Rede quasi aktiv mitzugestalten – und das nicht Hals über Kopf, sondern in Ruhe und mit Bedacht. Was möchte man über den Vater, die Freundin, die Schwester sagen? Solche Gedanken reifen nicht auf Knopfdruck. Manchmal kommen sie nachts im Schlafanzug, wenn man weinend ein altes Fotoalbum betrachtet. Genau für solche Momente ist unser Lebensportrait gemacht: Es begleitet, hält Gedanken fest – und gibt auch dann Raum, wenn Worte sich erst langsam finden.

Möglich ist es übrigens auch, im Rahmen der Bestattungsvorsorge die eigene Trauerrede zu gestalten oder bestimmte Vorstellungen hierfür festzulegen. Viele Menschen nutzen unser Tool ganz bewusst, um neben der finanziellen Vorsorge auch emotionale Spuren zu hinterlassen: Worte, die vielleicht nie ausgesprochen wurden. Gedanken, die wichtig sind – für die Familie, die Freunde. Es geht um mehr als Organisation. Es geht darum, etwas Bleibendes zu sagen, wenn man es zu Lebzeiten vielleicht nicht konnte.

„... Genau für solche Momente ist unser Lebensportrait gemacht: Es begleitet, hält Gedanken fest – und gibt auch dann Raum, wenn Worte sich erst langsam finden.“

BW: Welche Beweggründe hatten Sie und Ihr Mann, dem Thema Trauerrede mehr Aufmerksamkeit zu widmen und das Unternehmen Laudator zu gründen?

Yvonne Helbig: Im Rahmen eines Trauerfalls innerhalb der Familie vor circa zwei Jahren hatte sich mein Mann dazu entschlossen, die Trauerrede selbst zu halten. Er ist IT- und

Softwarespezialist und hat sofort festgestellt, dass die KI hier eine große Chance und viel Potenzial bietet – eine echte Hilfestellung. Die Verbindung von Erinnerung und Emotion mit den modernen technischen Entwicklungen gefällt uns. Und das Konzept lässt sich außerdem innerhalb der Planung weiterer Lebensfeste anwenden, wie zum Beispiel Geburtstage, Jubiläen, Hochzeiten und kirchliche Feste. Auch hier haben wir bereits Erfahrungen gesammelt.

BW: Gibt es besondere Pläne für die Zukunft?

Yvonne Helbig: Wir sind momentan dabei, auch für die kirchliche Ausrichtung von Bestattungen unser Angebot weiterzuentwickeln und stehen hier bereits mit einigen wichtigen Ansprechpartnern im Austausch.

BW: Frau Helbig, vielen Dank für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen alles Gute.

www.trauerrede.online
www.laudator.eu



REEDEREI HUNTEMANN

SEEBESTATTUNG – EINE GUTE ALTERNATIVE

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE SEEBESTATTUNG

www.reederei-huntemann.de



Los. Stopp. Schade.

Wenn Gold nicht glänzt.

Text und Grafik:

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

Nicht jede Immobilie, die perfekt daherkommt, ist perfekt geeignet. Ihr Raumprogramm lässt sich kaum mit dem einer Anwaltskanzlei oder einem Optiker vergleichen. Wenn es auch seit Jahren bei Ihnen knirscht und der Kittel nächste Woche platzt, müssen wir doch besonnen entscheiden, was Sie lieber sein lassen.

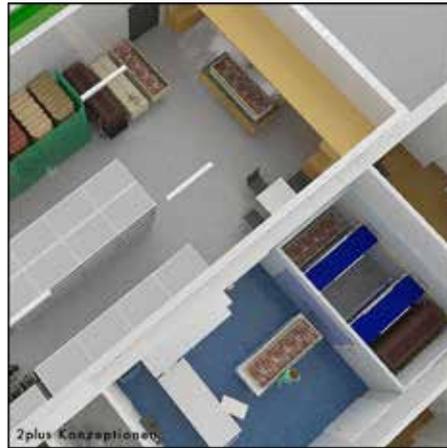
Oh, wie gut ich das kenne! Es wurde ange-dockt, aufgesetzt und erweitert und jetzt stimmen die Bestattungszahlen und man muss und möchte gar nicht wachsen, aber bitte, bitte endlich schöner arbeiten! Diese Wege bringen einen um den Verstand! So viel Geld liegt auf der Straße. Diese Fahrten zu den Lagern, den Kühlungen und den entfernten Kapellen! Diese Rampen und Ecken im Haus – und der Drucker droht aus dem

Regal zu kippen! Und dann geht man auf die Suche – und jedes Angebot scheint besser zu sein als die eigenen vier Wände.

Doch bevor Sie einen Lastenaufzug an die neue Fassade schrauben und den Innenhof für den Anschlagplatz überbauen, atmen Sie durch, treten Sie zurück und lassen Sie mal kurz modellieren. Wie sollen sich denn auf dieser Geschossebene die Wege der Angehörigen und die Wege der Technik nicht kreuzen? Wie sollen sich denn da die Gerüche nicht verbreiten? Wie gelingt es Ihnen hier, dass die Angehörigen nicht in den offenen Monitor starren oder die Telefonate des nächsten Sterbefalls nicht mitbekommen? Durch die 86er-Türen dieser Gewerberäume schiebt es sich nicht ganz so leicht und mit Zwischenstufen und Rampen hat Ihre Zielgruppe so ihre Probleme. Wie viele Wände wollen Sie hier versetzen, damit Ihre Ausstellung halbwegs einladend daherkommt? Städtebauliche Dichte ist gewünscht und die Grundflächenzahlen stimmen, aber ein Bestatter darf doch noch lange nicht umsetzen, nur weil man ihn lässt! Beschickung und Wannenwäsche ganz ohne Sichtschutz,



das brummende Kühlaggregat in Augenhöhe und den Personalraum zur Begrüßung. Die Freiflächen sind unter Umständen nicht wirklich frei. Unmittelbare Hofnachbarn könnten sich über das regelmäßige Erscheinen nachdenklicher Gesichter in dunkler Garderobe im ersten Schritt ordentlich wundern und im zweiten rebellieren. Das wollen Sie nicht. Sie kennt man in der ganzen Stadt. Sie sind Beispiel und Kompass.



Jetzt der Neubau. Auf der grünen Wiese. Das kann eine Lösung sein. Ja. Die Technik im profanen Hallenbau und die Kundenräume mit ansprechender Fassade. Bei einem günstigen Verhältnis dieser Flächen könnte das die Finanzierung retten. Verdient Ihre Kühlung Geld? Welche Preise dürfen Sie im Ausstellungsraum aufrufen? Wären Ihre Kunden bereit für ein privates Kolumbarium in Ihren Räumlichkeiten, in Partnerschaft mit einem Kirchenträger? Und wären Sie es? Dies hätte enormen Einfluss auf die Finanzierung.

Bei einer detaillierten Flächenermittlung, und nur die führt zu einer ersten brauchbaren Kostenschätzung, kommt es neben der reibungslosen Bedienung aller Räume in erster Linie darauf an, wie Sie Bestattung verstehen. Großraum- vs. Einzelbüro, reine Beratung oder doch mit Rechner, Särge als Masse oder in „Klasse“, Abschied autark

oder begleitet? Öffnen Sie zukünftig mehrere kleine Abschiedsräume, als Ergänzung zu den halbwegs funktionierenden Räumen am Friedhof, oder bieten Sie eine Möglichkeit zur großen Aussegnungsfeier an, für 110 Personen, mit Rundgang am offenen Sarg und abschließender Kaffeetafel für alle, die auch in der Halle saßen?

Ihr Leistungspaket muss nicht alle Bereiche abdecken. Ihr Trauercafé wird evtl. den Unterschied machen, aber sicher kein Geld verdienen. Ertragen Sie die Hygieneräume des Friedhofs, die eigene Hygiene verlangt viele Räume. Es soll Bestatter geben, die ohne Ausstellung arbeiten. Sollte Ihr Budget für Abschied und Ausstellung nicht ausreichen, machen Sie eine Sache richtig. Entweder die perfekte Ausstellung, mit breitem Preissegment, tollen Anreizen für Feier und Erinnerung, vernetzt mit Ihrem Onlineauftritt, oder ein perfekter Abschiedsbereich. In

maßvoller Größe, frischer, trockener Luft, mit Licht ohne Schattenwurf, unaufdringlicher Gestaltung, bei Wunsch auch mit Musik und blickgeschütztem Außenbereich.

Sollten Sie sich für sich oder Ihren Nachfolger -und wenn Sie unverschämtes Glück haben, sind das Ihre Kinder – neu aufstellen wollen und den Neubau wagen, stellen Sie sich einen Maßanzug zusammen. Einen Anzug, bei dem Sie noch Stoff an Ärmeln und Beinen auslassen können. Der Neubau auf der grünen Wiese, als eine Reaktion auf unerträglich sitzenden Bestand, ist eine riesige Chance. Es wäre schade, wenn Sie bei Ihrem Architekten falsch bestellen.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder

ist ein Unternehmensberater mit Architekturdiplom.

Sein Projektportfolio umfasst mittlerweile 344 kleinere, mittlere und große Planungsaufträge für die

Bestattungsbranche. Mit seinem Lieblingsprodukt, dem „Ortstermin“, stößt er Projekte vor Ort an und schließt die Lücke zwischen dem meist branchenerfahrenen Architektenteam und dem Bestattungsunternehmen. Dies erhöht die Bestellqualität und verringert somit spätere Baukosten.

Goetz SEIT 1849 **LEONHARD GOETZ NACHF.** **Made in GERMANY**
 TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK



WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE



Foto: ADELTA.FINANZ AG

Raten-
zahlung von
3 bis 36
Monaten

Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

Die Energiepreise und die Inflationsrate sind hoch, die Unsicherheit auch: Angesichts der drohenden Nachzahlungen für Energielieferungen sparen viele Menschen, wo immer es möglich ist. Tritt ein plötzlicher Todesfall im Familienkreis ein, überschreitet die finanzielle Belastung häufig die Möglichkeiten. Bestatter, die Hinterbliebenen eine Ratenzahlung anbieten, profitieren von Wettbewerbsvorteilen.

Viele Bestatterinnen und Bestatter mussten ihre Preise in den vergangenen Monaten den gestiegenen Kosten für Rohstoffe, Energie, Zulieferprodukten und Dienstleistungen anpassen und sie an Hinterbliebene weitergeben. Diese sparen aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheit ohnehin bereits häufig an Extrakosten für Särge, Urnen und besondere Bestattungsleistungen. Bestatterinnen und Bestatter kämpfen daher nicht nur mit höheren Beschaffungskosten, sondern auch mit sinkenden Umsätzen. Darüber hinaus steigt das Ausfallrisiko, denn Verbraucher erhalten ihre Strom- und Gasrechnungen mit entsprechenden Abschlägen erst Ende des Jahres und sind womöglich nicht imstande, weitere Rechnungen zu begleichen.



André Reisch
Regionalleiter Vertrieb
ADELTA.FINANZ AG

Forderungsausfällen vorbeugen

Mit einem maßgeschneiderten Abrechnungsservice schützt der Düsseldorfer Finanzdienstleister ADELTA.FINANZ AG Bestattungsunternehmen vor Forderungsausfällen und sorgt für eine hohe Liquidität. Zudem haben Bestatterinnen und Bestatter mit dem Hinterbliebenenservice der Adelta die Möglichkeit, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit bis zu 36 Monatsraten anzubieten, während die Adelta die vollständige Abwicklung übernimmt. Bestattungsunter-

nehmen erhalten ihren Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühren in der Regel innerhalb von 24 Stunden.

Ratenzahlung als Kundenservice und USP

Um sich von Mitbewerbern abzuheben, können Bestatter den Ratenrechner von Adelta in ihre Website integrieren und sich gleich auf den ersten Blick als kundenfreundliches Unternehmen positionieren: Hinterbliebene wählen einen Betrag, den sie regelmäßig aufbringen können, und können entspannt die Bestattung planen, die ihren Wünschen entspricht – inklusive individueller Produkte und Leistungen. Die Folge: höhere Umsätze für das Bestattungsunternehmen.

www.adeltafinanz.com



Zum Ratenzahlungsrechner
der ADELTA.FINANZ AG



Die Zeit ist reif

Text: Jule Baumeister

Es vollzieht sich ein Wandel in der Welt der Bestattungsunternehmen.

Seit einigen Jahren haben Bestatter, alleingesessene Familienunternehmen und auch Erstgenerationsbetriebe, damit zu kämpfen, dass sie keine natürlichen Nachfolger haben. Die Idee der persönlichen Selbstverwirklichung, allein die Möglichkeit dazu, die Vielfältigkeit der Optionen, die Ausweitung des eigenen Horizonts auf Überregionales oder gar Globales, die finanzielle NICHT-Notwendigkeit, das Recht auf Selbstdefinition und -findung, die inzwischen Gott sei Dank auch gesellschaftlich verankerte Freiheit des Individuums ... all das führt dazu, dass es absolut nicht mehr selbstverständlich ist, dass der eigene Sprössling oder ein anderes nahes Familienmitglied das eigene Unternehmen übernimmt.

Gesellschaftlich gesehen ist das großartig – Freiheit ist das höchste Gut – für Sie ist das tragisch, nervig, anstrengend, enttäuschend,

mit viel emotionaler Arbeit und Größe verbunden. Es heißt umdenken, neu denken, neu innerlich ankommen und abgeben. Sie hatten sich das anders vorgestellt, aber es hilft ja nix.

Werden Sie sich Ihrer Freiheit bewusst, auch Ihr eigenes Leben (neu) zu gestalten, so wie nur Sie sich das vorstellen. Gestatten Sie sich diese Freiheit und nehmen Sie sie sich. Die gute Nachricht ist, dass im Moment zunehmend gute Preise für Bestattungsunternehmen zu erzielen sind. Natürlich ist der Preis immer vom tatsächlichen Unternehmenswert, der auf der jeweiligen Faktenlage gut ermittelbar ist, abhängig bzw. round about verhandelbar, aber die Chancen sind gut, einen guten Preis zu erzielen. Aktuell würde ich so weit gehen, dass mehr Unternehmen gesucht werden als in den vergangenen Jahren.

Das ist Ihre Chance – ergeben Sie sich nicht dieser vermeintlichen Ohnmacht der Perspektivlosigkeit. Sie haben eine großarti-



ge Perspektive, Sie müssen nur hinschauen und den Mut aufbringen, alte Pfade zu verlassen und für sich selbst zu sorgen. Ja, ich weiß, das klingt einfach. Ich weiß auch, dass es das absolut nicht ist. Tun Sie es für sich selbst – Sie werden gestärkt und glücklich aus allem hervorgehen! Das verspreche ich Ihnen.

Die Zeit ist reif – reif, Ihr Unternehmen zu verkaufen, reif für Ihre persönliche Freiheit! Wir helfen Ihnen.

www.baumeister-baumeister.de





Wahlweise mit:

- Sender-Handmikrofonen
- Headset-Mikrofonen
- Ansteck-Mikrofonen
- Grenzflächen-Mikrofonen
- integriertem CD-Player/USB
- Bluetooth-Funktion

- zeitgleiche Beschallung innerhalb und außerhalb der Trauerhalle
- zuverlässige Beschallung an der Grabstelle und im Friedwald
- unkomplizierte Bedienelemente
- Musik und Sprache in einer Anlage kombiniert
- glasklarer Sound für klangvolle Abschiede
- leichter Transport, schneller Aufbau
- drahtlose Sendermikrofone für jede Anwendung
- kabelfreier Akkubetrieb
- individuelle Ausstattung durch Bausteinsystem
- unverbindlicher Teststellungsservice
- wir betreuen Sie auch gerne nach dem Kauf, hauseigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

Unter Tel. 02234-2004040 stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Oder besuchen Sie uns unter:
www.linn-sprachverstaerker.de



Lisa Kikillus

Wertvolles Wissen weitergeben

Text: Daniel Juhr

Nach 25 Jahren in der Bestattungsbranche startet Achim Frenz noch einmal neu durch: Mit seiner Unternehmensberatung hilft er Bestattern in der betriebswirtschaftlichen Planung, ebenso wie beim Firmenkauf und -verkauf. Auch bei Neugründung und Unternehmensnachfolge steht er seinen Kunden zur Seite.

Rund um die Uhr verfügbar sein, jeden Abschied für die Hinterbliebenen einzigartig gestalten, ein Unternehmen und die Mitarbeiter führen – so erfüllend der Beruf des Bestatters ist, so herausfordernd kann er sein. Zumal im Hintergrund ein kompletter kaufmännischer Apparat funktionieren muss, mit Einkauf, Gehältern, Liquiditätsplanung, Steuern. „Da kann einem die Betriebswirtschaft über den Kopf wachsen“, weiß der Unternehmensberater Achim Frenz.

Nach fast 25 Jahren bei der ADELTA.FINANZ AG, wo er unter anderem den Gesamtvertrieb im Geschäftsbereich Bestattungsmarkt geleitet hat, hätte er sich mit seinen 82 Jahren längst zur Ruhe setzen können. Macht er aber nicht, denn er wird gebraucht. Seine Erfahrung und sein enormes Fachwissen, gepaart mit einer profunden Kenntnis der Branche in ganz Deutschland inklusive ihrer regionalen Besonderheiten, helfen Bestattern, dauerhaft auf Kurs zu bleiben oder wieder auf Kurs zu kommen.

Zum Beispiel dann, wenn sie trotz guter Umsätze in einen Liquiditätsengpass geraten, weil sie den Überblick über Ein- und Ausgaben verloren haben – beruflich und womöglich auch privat. „Daher schaue ich mir, wenn ich einen Kunden betriebswirtschaftlich berate, immer seine gesamte finanzielle

Situation an. Auch seine Privatausgaben. Da muss er dann mit mir durch“, unterstreicht Achim Frenz.

Auch beim geplanten Kauf oder Verkauf eines Bestattungshauses steht er an der Seite des Unternehmers. Sowohl, was die Ermittlung des Firmenwertes angeht, als auch, wenn gewünscht, bei der finalen Preisverhandlung und Kaufabwicklung. „Hart und konsequent verhandeln, das macht man in eigener Sache ja eher ungern. Ich kann das für meine Kunden sehr gut übernehmen“, sagt Frenz, der in erster Linie analytisch und faktenbasiert vorgeht. Sprich: Was zählt, sind die validen Zahlen.

Selbstverständlich zählt ebenso der Mensch, insbesondere auch dann, wenn es um Gründungs- und Nachfolgeberatung geht. Welche Hard- und Softskills bringt ein potenzieller Neugründer in einem lokalen Markt X in einem Konkurrenzumfeld Y

mit und wie kann er sich dort durchsetzen? Achim Frenz analysiert all das im Vorfeld bis ins Detail. Wie gelingt eine Unternehmensnachfolge, zum Beispiel zwischen den Generationen innerhalb einer Familie oder wenn ein Mitarbeiter das Geschäft übernimmt, sodass sich unterschiedliche Ansichten entweder ergänzen oder überwinden lassen? Achim Frenz arbeitet die Lösungen gemeinsam mit seinen Kunden aus. Gut möglich, dass er auch einmal sagt: Lassen Sie das lieber sein mit Kauf, Gründung oder Nachfolge. „Meine Aufgabe ist es, nach präziser Vorarbeit eine offene, ehrliche und realistische Einschätzung zu geben“, stellt er abschließend klar. Denn über allem anderen steht für ihn eines: Dass die Bestattungsunternehmen, die er berät, langfristig in ihrem Markt erfolgreich sind.

www.frenz-unternehmensberatung.de



Pathologische Einrichtungssysteme

... abgestimmt auf Ihr Unternehmen

Text: Britta Schaible

Seit der Gründung im Jahr 1960 gilt die UFSK International als weltweit anerkanntes Fachunternehmen für Kühl- und Hygieneeinrichtungen, um die hygienische und thanatopraktische Versorgung in den Bestattungshäusern und weiteren Institutionen zu gewährleisten.

Die kompletten Einrichtungen und Systeme werden in enger Zusammenarbeit mit den Kunden entwickelt – individuell abgestimmt auf die firmeninternen Bedürfnisse sowie die Gegebenheiten vor Ort.

Neben Bestattungsinstituten zählen zu den Kunden außerdem Krankenhäuser, Krematorien und weitere Institute im In- und Ausland. Eine hausinterne moderne CAD-

Abteilung ermöglicht dem UFSK-Team eine bestmögliche Planung unter der Berücksichtigung von besonderen Kundenwünschen.

Qualität und moderne Technik stehen im Mittelpunkt

Großen Wert legt die UFSK International auf die Fertigung der Geräte und Systeme nach modernster Technik in Verbindung mit einem hohen Qualitätsanspruch. Verwendet werden hier ausschließlich hochwertige Materialien und innerhalb der Produktion wird selbstverständlich auf die CE-Richtlinien geachtet. Aufgrund der persönlichen und guten Zusammenarbeit mit Experten unterschiedlicher Fachgebiete bestimmen innova-

tive und ausgefeilte Konzepte und Lösungen das Angebot, das seinesgleichen sucht.

Der Servicegedanke der UFSK International wird großgeschrieben: Die Kunden erhalten auch nach erfolgter Lieferung und Montage unverzügliche Hilfe. Hierfür steht ihnen bundesweit eine eigene Serviceabteilung innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung.

www.ufsk.com



Foto: UFSK International



-50%

Begrenzte Stückzahl!
Sofort lieferbar!

EINMALIGE GELEGENHEIT

UFSK Sarg- und Leichenkühlzellen in unterschiedlichen Größen inkl. Zubehör und dazugehörigen Sarg- und Leichenmuldenhubwagen. Alle Geräte im besten Zustand (generalüberholt).

Sämtliches Zubehör auch gesondert zu kaufen.

- Leichenmulden
- Seziertische
- Waschtische
- Hub- und Transportwagen
- Edelmöbel
- Regale

www.ufsk.com





Fotos: BOLLERMANN GmbH

Ein Meilenstein in der Bestattungskultur

Die Urnenstele SIA – das neue Kolumbarium des Unternehmens BOLLERMANN

Text: Britta Schaible

Mit der Einführung der innovativen Urnenstele/Kolumbarium SIA hat das Unternehmen BOLLERMANN aus Winnenden eine Innovation für die Urnenbeisetzung auf Friedhöfen entwickelt. Die Redaktion der Bestattungswelt hat sich mit dem Geschäftsführer Alexander Parlow getroffen, um hierüber mehr zu erfahren.

Alexander Parlow ist sich sicher „Die Urnenstele SIA ist die erste ihrer Art, die den Angehörigen eine wunderbare und einfühlsame Lösung bietet, um ihre individuellen Bedürfnisse zu erfüllen. Grabschmuck und persönliche Dekorationen dürfen direkt vor der Urne im „eigenen Raum“ abgelegt werden.“

„Diese Urnenstele setzt neue Maßstäbe in der Trauerkultur und bietet Hinterbliebenen einen einzigartigen Raum, um ihre Trauer zu verarbeiten und ihre Erinnerungen zu bewahren.“

Viel Platz für Individualität

Dies gibt den Hinterbliebenen die Möglichkeit, ihre Trauerrituale individuell zu gestalten und einen persönlichen Ort zum Innehalten zu finden: Eine schöne Idee, die ihresgleichen sucht.

„Unsere Urnenstele SIA ist die Lösung für viele Probleme auf etlichen Friedhöfen: Dank ihr gibt es keine Streitereien mehr zwi-

schen Trauernden und Friedhofsverwaltungen über nicht ordnungsgemäß abgelegten Grabschmuck. Auf einem Friedhof darf und soll die Trauer ihren Ausdruck finden – daher haben wir zugehört, gestaltet und SIA erschaffen.“, sagt Alexander Parlow.

Darüber hinaus ist SIA die erste Urnenstele, die bepflanzt werden kann. Auf diese Weise entsteht eine lebendige und natürliche Verbindung – ein Ort für Trost und Zuversicht.

Die Bepflanzung und Pflege können alternativ von einer Friedhofsgärtnerei übernommen werden. Mit einer ansprechenden und stilvollen Gestaltung entsteht ein einzigartiger Ort des Gedenkens.

Ein weiteres innovatives Merkmal der Urnenstele SIA ist die indirekte Beleuchtung der Namenstafel, die durch herkömmliche



Imagevideo:
URNENSTELE SIA

Kerzen erzeugt wird. Dies schafft eine warme und einladende Atmosphäre, die dem Raum der Erinnerung noch mehr Persönlichkeit verleiht.

Nachhaltigkeit trifft Design

Hergestellt aus hochwertigem Cortenstahl, ist SIA nicht nur ästhetisch ansprechend und modern, sondern auch extrem langlebig. Friedhofsverwaltungen wissen dies sehr zu schätzen. Diese Urnenstele hält 100 bis 150

Jahre und länger – und stellt somit einen beständigen Ort des Gedenkens dar.

„Mit der Urnenstele SIA möchten wir den Menschen einen Ort bieten, an dem sie ihrer Trauer ihren persönlichen Raum geben können“, sagt Alexander Parlow. „Wir sind stolz darauf, eine Lösung anzubieten, die sowohl innovativ als auch sehr nachhaltig ist und ohne Stress funktioniert.“

SIA ist eine Bereicherung für das Angebot der Friedhöfe. Erfahren Sie mehr über diese

besondere Urnenstele und lassen Sie sich von den Möglichkeiten inspirieren. Für weitere Informationen und einen Besichtigungstermin sind Alexander Parlow und das Team der Firma BOLLERMANN gern für Sie da.

www.bollermann-grabmale.de



achim
frenz | ●

UNTERNEHMENSBERATUNG

Damit Sie sich auf
das Wesentliche
konzentrieren können.

Unternehmensberatung für Bestatter

www.frenz-unternehmensberatung.de



Hier ticken Liebe und Verbundenheit

Mit der MEMORIA® Gedenkuhr bietet das Unternehmen Westhelle Köln GmbH exklusiv in Deutschland eine Innovation, die das Angebot von besonders stilvollen Erinnerungs(schmuck)-stücken für Trauernde bereichert.

Text: Britta Schaible

Ganz neu im Sortiment: Die MEMORIA® Gedenkuhr ist eine außergewöhnliche Kreation des belgischen Designers Ronald Steffen. Für Hinterbliebene entsteht damit eine wertvolle, tragbare Trauerbegleitung – elegant, zeitlos und einzigartig.

Gedenken

Im Gehäusedeckel lässt sich ein kleiner Teil der Asche eines Verstorbenen oder eine Haarlocke in dem wasserdichten und versie-

gelten Hohlraum sicher aufbewahren. Dieser wird mit dem beiliegenden MEMORIA®-Schlüssel geöffnet und geschlossen.

Fühlen

Unverwechselbar ist der Fingerabdruck eines Menschen. Ein Relief-Fingerabdruck in 100 % rhodiniertem Silber oder 14 kt Gold verleiht jeder Uhr einen individuellen Charakter. Diese Individualisierung wird von einem Goldschmied per Hand eingebracht. Ein Zertifikat der Echtheit des Fingerabdrucks finden Sie beigefügt.

Innehalten

In dem Saphirglasfenster auf der Rückseite der Uhr können kleine liebevolle Erinnerungen bewahrt werden, wie z. B. ein Foto, eine Zeichnung, ein Text, eine Haarsträhne oder ein Stoffstück.

Garantierte Qualität

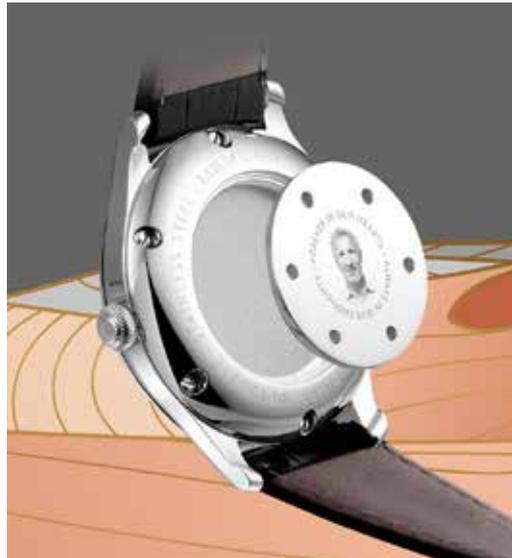
Jede Uhr ist mit einem Schweizer Quarzuhrwerk, einem Edelstahlgehäuse und kratzfestem Saphirglas ausgestattet. Die Produkte sind absolut wasserdicht. Derzeit gibt es die Kollektionen Lux und Amare. Der Kunde

kann zwischen Armbändern aus farbigen Echtleder und hochwertigen Edelstahl (gold und silber) wählen. Darüber hinaus wird auf jede Uhr eine Garantie von 10 Jahren gewährt.

Mehr Zeit für die Erinnerungen

Die MEMORIA® Gedenkuhr ist eine einzigartige Kombination aus Eleganz, Erinnerung und Emotion. Das Logo repräsentiert den Lebenskreis und die Verbundenheit von Menschen, die über den Tod hinaus besteht. Die Stundenmarkierungen auf dem Zifferblatt sind inspiriert von den zeitlosen „Mehnhir-Steinen“, als Symbole für Kontinuität und Erinnerung.

Diese ausgewählten Details stehen für die Vergangenheit, die Gegenwart und die



Fotos: Westhelle Köln GmbH

Zukunft. Mit der MEMORIA® Gedenkuhr können wertvolle Verbindungen von uns weiter getragen werden – und sicherlich auch von Generation zu Generation.

Das Familienunternehmen Westhelle Köln GmbH gilt in der Bestattungsbranche seit vielen Jahrzehnten als führender Anbieter hochwertiger und innovativer Produkte, Dekorationen und Bestattungsbedarf.

Als exklusiver Vertriebspartner in Deutschland, für die individuelle Beratung und weitere Informationen rund um die MEMORIA® Gedenkuhr steht Ihnen Ariane Schnickmann mit ihrem Team gern telefonisch unter **02247 - 968 25 64** sowie per E-Mail zur Verfügung.

www.westhelle-koeln.de

MOBILE KÜHLUNG & KÜHL-KATAFALKE

Mobile Kühlplatten, Kühlmatratzen und Kühlkatafalke für den vielseitigen Einsatz in und unter dem Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Bahre, auf einem Scherenwagen oder Katafalk.

Schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von -25° C bis +15° C) | praktische perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung | optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum | Hausaufbahrung leicht gemacht | extrem leise und diskret | in vielen Varianten und Größen erhältlich | Kühlkatafalk-Oberfläche nach Wunsch



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf . Dekorationen & Einrichtungen

Telefon 02247 968 25 64 | www.westhelle-koeln.de



Foto: RapidData

„Wir möchten die Branche bereichern und echte Mehrwerte bieten.“

5 Fragen an Rapid Data Geschäftsführer Christian Lang

Seit dem 13. Januar 2025 ist Christian Lang neuer Geschäftsführer und CEO bei Rapid Data. Sein Lebensmotto stammt von Nelson Mandela: 'I never lose. I either win or learn' (Ich verliere nie. Entweder ich gewinne oder ich lerne). Um dieses Motto zu leben, gehören Selbstreflexion und Zuhören zu seinen persönlichen Stärken.

Text: Ramona Peglow

Als Unternehmenslenker ist sich Christian Lang bewusst, dass seine Entscheidungen Auswirkungen haben – auf sein Team, seine Kunden und Geschäftspartner. Deshalb sind Werte wie Teamwork, Respekt, Verantwortung, Integrität und Innovation für Christian Lang der Kompass, der den Weg zu guten Entscheidungen anzeigt.

Lernen Sie den neuen Mann bei Rapid Data in unseren „5 Fragen an“ genauer kennen.

Sie haben in den letzten 35 Jahren in verschiedenen Softwareunternehmen gearbeitet. Was war für Sie der ausschlaggebende Punkt, zu Rapid Data zu wechseln?

Da gibt es nicht nur einen Grund, tatsächlich hat mich vieles zu Rapid Data gezogen. Rapid Data ist Marktführer mit einer beeindruckenden Geschichte – ein Unternehmen, das sich durch innovative Produkte, umfassenden Service und höchste Qualität einen Namen gemacht hat. Diese Werte haben dazu beigetragen, die Firma an die Spitze der Branche zu führen.

Das vielfältige Produktportfolio bildet eine starke Grundlage, ich sehe aber auch viele Möglichkeiten zur Weiterentwicklung, insbesondere im Bereich E-Commerce. Die Bestattungsbranche befindet sich in diesem Bereich mitten im Wandel, das ist eine spannende Dynamik, die ich aktiv mitgestalten möchte. Ich bin überzeugt, dass die digitalen Lösungen von Rapid Data dabei auch in Zukunft einen echten Unterschied machen werden.

Zudem finde ich es für mich bereichernd, mit so vielen unterschiedlichen Kunden intensiv zusammenzuarbeiten – vom kleinen, familiengeführten Traditionshaus bis hin zu großen, hochmodernen Bestattungsunternehmen und -gruppen ist alles dabei. Dazu kommt das über Jahrzehnte gewachsene Branchen-Know-how von Rapid Data. Unsere rund 180 Mitarbeitenden kennen die Herausforderungen und Bedürfnisse der Bestattungsunternehmen ganz genau. Mit viel Herzblut setzen sie sich Tag für Tag da-

für ein, „ihre“ Bestatterinnen und Bestatter bestmöglich zu unterstützen. Dieses Engagement hat mich tief beeindruckt.

Ein weiterer, ganz persönlicher Grund ist mein Respekt vor dem Handwerk. Der Sohn meiner Lebensgefährtin ist selbst Bestatter und zeigt mir täglich, wie bedeutsam und erfüllend seine Arbeit ist. Die zwischenmenschliche Nähe und die große Verantwortung, die dieser Beruf mit sich bringt, berühren und motivieren mich sehr. Deshalb möchte ich gemeinsam mit Rapid Data jedes einzelne Bestattungshaus noch besser in seiner wichtigen Arbeit unterstützen und die gesamte Branche weiter voranbringen.

Was bedeutet der Tod für Sie persönlich?

Der Tod gehört zum Leben – und das Bewusstsein darüber, dass wir eines Tages sterben werden, ermöglicht es uns, das Leben umso mehr zu schätzen und zu genießen. Ich habe diese Erkenntnis gewonnen, als ich

„Diese Erfahrung mit dem Tod ist für mich gleichbedeutend mit der Geburt meines Sohnes. Sie hat mir Vertrauen und Energie für das Leben gegeben.“

im Alter von 16 und 19 Jahren meine beiden besten Freunde durch Krankheit und Unfall verloren habe. Es war meine erste Begegnung mit dem Tod.

Auch sehr prägend war für mich, als ich meinen Vater in seiner letzten Lebenswoche begleiten konnte. Ich durfte seine Hand halten und an seiner Seite sein. Das waren sehr intime und intensive Momente. Als er starb, war mein Vater genauso alt wie ich heute. Diese Erfahrung mit dem Tod ist für mich gleichbedeutend mit der Geburt meines Sohnes. Sie hat mir Vertrauen und Energie für das Leben gegeben.

In den ersten Monaten haben Sie viele Gespräche geführt. Was haben Sie aus diesen Begegnungen gelernt?

Zunächst einmal habe ich die Bestätigung für all die Gründe erhalten, warum ich zu Rapid Data gekommen bin. Das hat mich natürlich sehr gefreut.

Ich habe (fast) alle Mitarbeitenden persönlich getroffen, viele Fragen gestellt und zugehört. Schon in meinen ersten Wochen traf ich Kunden und Geschäftspartner – seitdem gehört dieser Austausch zu meinem Tagesgeschäft. Meine Gespräche gaben mir wertvolle Einblicke, die mir nun helfen, die richtigen Weichen für die Zukunft zu stellen.

Gemeinsam mit meinem Team reflektiere ich die Vergangenheit, um mit jedem Schritt noch besser und lösungsorientierter im Heute zu sein und im Morgen zu werden. Ein aufmerksamer Blick auf das Gewesene, die Herausforderungen, Erfolge und auch Feh-



Bestattungswagen **WOLF**

VOM BESTATTER FÜR BESTATTER

Neuwagen
sofort verfügbar:
alle Motorisierungen
teilweise auch Allrad
gängige Farben
1–2 und 4 Sarg
Ausbau

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

Bestattungswagen **WOLF** OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen
+49 170 7722320 | info@bestattungswagen-wolf.com | www.bestattungswagen-wolf.com



Im Dialog mit Bestattern: Christian Lang lebt Kundennähe und ehrlichen Austausch.

ler ist unser Erfahrungssprungbrett, auf dem wir uns zusammen mit unseren Kunden in eine noch erfolgreichere Zukunft katapultieren möchten.

Wir haben bereits begonnen, gezielt an unseren internen Prozessen zu arbeiten und die Qualität unserer Softwarelösungen auf das nächste Level zu heben. Unser Ziel ist es, die bewährten Stärken von Rapid Data weiter auszubauen und noch zuverlässiger und kundenorientierter zu werden. Der Kunde und die Bedürfnisse seiner Kunden stehen bei uns jetzt noch stärker im Fokus. Besser geht immer – und daran arbeiten wir auf Hochtouren.

Rapid Data ist seit Jahrzehnten Marktführer der Branche. Wie möchten Sie diese Position langfristig sichern?

Unser Ansatz beruht auf drei zentralen Säulen: Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation. Wir investieren gezielt in diese Bereiche, optimieren kontinuierlich unsere Prozesse und entwickeln weiterhin Lösungen, die Bestattungshäusern, Angehörigen, Krematorien und Friedhofsverwaltungen wertvolle Hilfestellungen bieten.

Mit einer klaren Vision und der richtigen Mischung aus Mut, Dynamik, Reflektiertheit, Dankbarkeit und einem gesun-

den Pragmatismus wird Rapid Data die Nummer eins bleiben und weiterhin Maßstäbe setzen.

Dabei ist es mir wichtig, die positive Energie und Freude, die uns bei Rapid Data antreibt, weiter zu stärken. Ich lege größten Wert darauf, ein Umfeld zu pflegen, das von Wertschätzung und konstruktivem Austausch geprägt ist und sich letztendlich in jedem unserer Ergebnisse widerspiegelt.

Wo sehen Sie große Chancen für die Bestattungsbranche?

Die gesellschaftlichen Veränderungen – in unserer Lebensweise, der Kommunikation,

dem Konsumverhalten und der Art, wie wir netzwerken – eröffnen neue Möglichkeiten für die Bestattungsbranche. Diese so wichtige, wundervolle Branche gibt Menschen in schwierigen Momenten Halt, Struktur, Würde und Handlungsfähigkeit.

Darüber hinaus steckt in der Arbeit von Bestatterinnen und Bestattern das große Potenzial, Menschen zusammenzubringen, Brücken zu bauen und Distanzen zu überwinden. Dafür braucht es Offenheit und den Mut, neue Wege zu gehen. Digitale Erinnerungs- und Spendenseiten oder ein Blumenshop sind nur einige Beispiele, wie innovative Ansätze die Branche bereichern und echte Mehrwerte bieten können.

Bei Rapid Data sehen und verstehen wir die sich wandelnden Bedürfnisse und die damit verbundenen Anforderungen am Markt. Mit Weitblick entwickeln wir die Technologie für eine moderne, zukunftsfähige Bestattungsbranche. Ich bin überzeugt, dass noch viele spannende Entwicklungen vor uns und unseren Kunden liegen.

www.rapid-data.de



Rapid Data: Marktführer und Impulsgeber für die Bestattungsbranche.

Margot Käßmann

Stärkende Stille

Kraft schöpfen aus der Stille

Stille. Sie kann uns ganz zu uns selbst führen, aber auch beunruhigen. Sie kann Energie geben und Ruhe, aber auch Gefühle von Einsamkeit auslösen. Sie kann uns Vertrauen finden lassen in uns selbst, in andere und in Gott. Durch sie können wir lernen, wer wir wirklich sind. In persönlichen Texten erklärt Margot Käßmann, welche Bedeutung Stille in unserer heutigen Zeit hat und wie wir aus ihr Kraft schöpfen können.

Margot Käßmann – Theologin und Publizistin

Margot Käßmann, Prof. Dr. theol., geb. 1958, Pfarrerin und Deutschlands bekannteste Theologin, von 2012 bis 2017 Botschafterin der EKD für das Reformationsjubiläum. Margot Käßmann ist Mutter von vier erwachsenen Töchtern.



Margot Käßmann

Stärkende Stille

Verlag Herder

1. Auflage 2025

Paperback, 96 Seiten

ISBN: 978-3-451-03585-2

Preis: € 6,00

●●●● **AHORN GRUPPE**
Bestattungskultur gestalten

„Die Ahorn Gruppe ist für mich die ideale Partnerin, um die Zukunft unseres mehr als 100 Jahre bestehenden Bestattungsinstituts in guten Händen zu wissen.“

Marcel Annes, Leo Kuckelkorn Bestattungen

So kann's weitergehen.

Werden auch Sie Teil einer starken Unternehmensfamilie mit vielfältigen Möglichkeiten der Zusammenarbeit – von der Kooperation über die Beteiligung bis hin zur Nachfolge.

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge

Technische Ausstattungen auf höchstem Niveau

Text: Patricia Gutjahr

Das Unternehmen Lavabis ist exklusiver Vertriebspartner der Firma Spencer und steht für die Verbindung von italienischem Handwerk mit moderner Ingenieurskunst. Das Sortiment bietet hochwertige Produkte und Lösungen im Rahmen von Bestatter- und Notfalleinsätzen.

1. Unternehmensporträt: Innovation trifft Handwerk

Seit der Gründung im Jahr 1989 im italienischen Parma entwickelt und fertigt das Unternehmen Spencer moderne Ausstattungen für die Notfall- und Bestattungsbranche. Mit Hauptsitz in Italien sowie einer starken Präsenz in Europa und den USA gehört Spencer zu den führenden Anbietern in diesen Segmenten und ist als Marktführer im italienischen Bestattungswesen etabliert. Der Name steht für Innovationskraft, handwerkliche Präzision und kompromisslose Qualität.

Im Mittelpunkt stehen dabei fortschrittliche Systeme für Transport, Handhabung und Bergung. Dabei folgt jede Lösung einer klaren Philosophie: die Sicherheit, Würde und Effizienz in allen relevanten Arbeitsbereichen zu verbessern.

Was das Unternehmen besonders auszeichnet, ist die vollständige Eigenfertigung – eine perfekte Kombination aus italienischem Handwerk und modernster Ingenieurskunst. Vom ersten Konzept bis zum fertigen Produkt wird jeder Schritt genau überwacht, um höchste Standards in Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation zu gewährleisten.

Im Laufe der Jahre hat Spencer bedeutende Meilensteine in den Bereichen Bestattungs- und Notfallausstattung erreicht. Heute umfasst das Produktportfolio unter anderem Roll-In-Fahrgestelle, Überführungstragen, Scherenwagen und Bergungssärge. Alle Produkte wurden entwickelt, um die körperliche Belastung zu minimieren und die Arbeitsabläufe für Fachkräfte in beiden Bereichen weltweit zu optimieren.



2. Produkteinführung: Technik, die mitdenkt

Im Rahmen einer gemeinsamen Hausmesse mit der Firma Lavabis, exklusiver Vertriebspartner von Spencer in Deutschland, wurden kürzlich mehrere Produktneuheiten vorgestellt, die speziell auf die Anforderungen moderner Bestattungsbetriebe zugeschnitten sind. Die Lavabis GmbH bringt dabei nicht nur den Vertrieb nach Deutschland, sondern auch wichtige Erfahrungswerte aus dem hiesigen Markt mit ein – was den Austausch zwischen Hersteller und Anwender besonders zielführend gestaltet.

Besonderes Interesse galt einem neuen elektrischen Roll-In-Transportwagen, der bis zu 300 kg auf Knopfdruck anheben und bewegen kann. Er entlastet Bestatterinnen und Bestatter körperlich spürbar und sorgt gleichzeitig für ergonomischere Abläufe bei Abholungen und Überführungen. Gerade bei engen Treppenhäusern, schwer zugänglichen Orten oder in Einrichtungen mit wenig Personal ist das Produkt eine willkommene Hilfe im anspruchsvollen Arbeitsalltag.

Mit dem Sargwagen Power JACK-E präsentierte Spencer zudem ein elektrohydraulisches Hebegerät für Särge. Kompakt, wendig und intuitiv bedienbar, sorgt es mit einer Hebekapazität von bis zu 350 kg für sicheres und rückschonendes Arbeiten – ein echtes Plus für kleinere Teams oder enge Räume. Besonders praktisch: Die per Fußpedal gesteuerte Höhenverstellung sowie neigbare Rollen ermöglichen eine präzise Sargpositionierung. Ausgestattet mit einem verstärkten Edelstahlrahmen, reduziert der JACK-E den manuellen Hebeaufwand und gewährleistet zugleich maximale Stabilität.

Eine weitere Innovation war der Scherenwagen Z501F: Ein formschöner und gleichzeitig stabiler Wagen, der sich durch leichtgängige Manövrierbarkeit und eine hochwertige Verarbeitung auszeichnet – ideal für den Einsatz bei Trauerfeiern. Neben der Funktionalität überzeugt das Modell auch durch seine zurückhaltend-elegante Optik, die sich harmonisch in verschiedenste Umgebungen einfügt.

Zur Abrundung des Sortiments unterstrich Spencer zudem seine starke Position im Bereich der Bergungssysteme. Gezeigt wurden unter anderem durchdachte Lösungen wie leichte, strapazierfähige Bergungstücher, selbstladende Tragen und speziell entwickelte Transportsysteme. Sie alle sind darauf ausgelegt, Fachkräften größtmögliche Unterstützung bei gleichzeitig hoher Hygiene und einfacher Handhabung zu bieten – gerade in Situationen, die viel Fingerspitzengefühl und ein rückschonendes Vorgehen erfordern.

Alle geeigneten Produkte folgen einem klaren Prinzip: einfache Handhabung, maximale Sicherheit und eine würdige Präsentation der Verstorbenen. Nicht zuletzt tragen sie dazu bei, auch jüngere Mitarbeitende oder Quereinsteigende schneller und sicherer in Arbeitsabläufe einbinden zu können.

3. Hausmesse in Taunusstein: Austausch auf Augenhöhe

Die gemeinsame Hausmesse von Spencer und Lavabis fand in Taunusstein statt. In persönlicher Atmosphäre kamen Fachbesucher:innen zusammen, um sich vor Ort ein Bild von den neuen Produkten zu machen. Eingeladen waren Bestatterbetriebe, wobei der persönliche Austausch klar im Vordergrund stand. An mehreren Stationen konnten die Geräte ausprobiert, Fragen gestellt und Anwendungsszenarien besprochen werden. Mitarbeiter von Spencer reisten eigens aus Italien an, um die Vorführungen zu begleiten und fachlich zu beraten.

Die lockere Atmosphäre – bei italienischen Snacks und offenen Gesprächen –

trug dazu bei, dass sich die Besucherinnen und Besucher intensiv mit den Neuheiten auseinandersetzten. Auch kleinere Betriebe äußerten sich positiv, weil sie sich in einem solchen Rahmen ernst genommen und verstanden fühlten.

Für Lavabis als deutscher Vertriebspartner war die Veranstaltung auch eine wertvolle Gelegenheit, direktes Feedback aus der Praxis einzuholen – ein wichtiger Impuls für die weitere Produktpassung, Schulung und Beratung.

4. Feedback aus der Praxis

Die Resonanz auf die vorgestellten Systeme war durchweg positiv. Besonders hervorgehoben wurde die einfache Bedienbarkeit des elektrischen Roll-In-Fahrgestells und des JACK-E Scherenwagens. Auch die hochwertige Verarbeitung und das durchdachte Zubehör vieler Produkte überzeugten. Ein Besucher brachte es auf den Punkt: „Endlich mal Technik, die uns im Tagesgeschäft wirklich unterstützt.“

Einige Gäste hoben hervor, dass die Möglichkeit, die Geräte direkt vor Ort zu testen, einen echten Mehrwert darstellt. Auch das Gespräch mit Entwicklern und Praktikern sei eine wertvolle Ergänzung gewesen, um über Anforderungen, Sonderwünsche oder branchenspezifische Eigenheiten zu sprechen.



5. Verfügbarkeit und Ausblick

Die neuen Systeme sind ebenso wie die etablierten Produkte ab sofort exklusiv über die Firma Lavabis in Deutschland erhältlich. Lavabis steht nicht nur für den Vertrieb, sondern bietet auch persönliche Beratung an, um Bestattungsunternehmen bei der Einführung neuer Systeme bestmöglich zu begleiten.

Für die nahe Zukunft sind weitere Entwicklungen angekündigt – unter anderem in den Bereichen Mobilität, Modularität und individueller Konfiguration. Dabei setzt Spencer weiterhin stark auf den Dialog mit Bestatterinnen und Bestattern: Der enge Kontakt zwischen Lavabis und ihren Kundinnen und Kunden liefert dabei wertvolle Impulse – und trägt entscheidend dazu bei, dass Lösungen entstehen, die nicht nur technisch überzeugen, sondern im praktischen Einsatz den entscheidenden Unterschied machen.

www.lavabis.com

SEEBESTATTUNGEN

ab Büsum / Nordsee



Seit über 15 Jahren Ihr kompetenter Partner für Seebestattungen ab Büsum.



Ob mit dem Kutter „Hauke“ oder dem klassischen Fördeschiff MS „Ol Büsum“.



Das ganze Jahr über, unabhängig von Gezeiten und mit natürlicher Barriere durch Sandbänke

Reederei H.G. Rahder GmbH · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · 04834-93 81 11 · info@seebestattung-buesum.de

Termine

Bitte beachten Sie: Die nachfolgenden Termine können wir nur unter Vorbehalt veröffentlichen. Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite.

BESTday

Die Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter

Infos & Anmeldung unter:
www.bestday-original.de

Friedhofsverwaltungstag

24.06.2025 Hamburg
18.09.2025 Osnabrück
13.11.2025 Leipzig

www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

20.09.2025 FORUM BEFA
Mannheim
www.forum-befa.com

17.-18.10.2025 LEBEN UND TOD
Freiburg
www.leben-und-tod.de

02.11.2025 happy END
Hamburg
www.bestattungs-messe.com

Ausstellung

Leichenwagenmuseum
58809 Neuenrade

Öffnungszeiten:
jeden Samstag, von 12-16 Uhr

www.leichenwagenmuseum.de

Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at

3 Laudator GmbH
www.trauerrede.online

5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de

7 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de

9 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de

11 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de

13 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

15 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de

17 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

19 UFSK GmbH
www.ufsk.com

21 Achim Frenz Unternehmensberatung
www.frenz-unternehmensberatung.de

23 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

25 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com

27 Ahorn AG
www.ahorn-gruppe.de

29 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de

30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de

31 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de



Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
Donatusstraße 107-109 · Halle E1
50259 Pulheim

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern das komplette Zubehörprogramm für die stilvolle Trauerfeier.

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 0 22 34/92 25 46 · Mobil 01 72/2 89 21 57
Telefax 0 22 34/92 25 47



ADELTA
FINANZ



Jetzt
6 Monate
testen

Factoring für Bestatter: Das Mehr an Sicherheit, Zeit und Liquidität.

Zeit für das, was du liebst.



Entdecken Sie
den ADELTA Report
Bestattung 2025

www.adeltafinanz.com

„Ohne Gedenkportal sind Bestattungshäuser nicht wirklich sichtbar.“

Michael Harter | Harter Bestattungen



▶ VIDEO-STATEMENT

Mehr Sichtbarkeit bei Google & Co., mehr Website-Besuche und neue Auftragschancen – das Rapid Data Gedenkportal ist das ideale Marketing-Tool für Bestattungshäuser. Michael Harter erzählt Ihnen in 30 Sekunden, wie das Gedenkportal seinen Betrieb vorangebracht hat. Jetzt Video anschauen und persönlich beraten lassen: **Tel. +49 451 619 66-0!**



QR-Code
scannen oder
[rapid-data.de/
harter-gp](https://rapid-data.de/harter-gp)
besuchen